

La població d'Esparreguera és l'entorn on desenvolupa la seva activitat Alfe, firma dedicada al lloguer de maquinària de construcció i de la qual Rafael García Contreras, un gran comunicador, és administrador i soci: **"La construcció m'estima i jo estimo la construcció."** Home de molta experiència en el sector –**"Vaig començar a treballar-hi el 1965"**– reconeix que **"des de ben petit m'ha acompanyat la inquietud empresarial."**

El seu tarannà emprenedor no l'ha abandonat mai, i així és com en 1984 ja és **"director d'un important grup basc a Catalunya."** Els contactes que va fer allí són els que li donarien, tres anys més tard, l'oportunitat de crear la seva pròpia empresa, de lloguer i venda de maquinària, juntament amb els qui encara avui són els seus socis: **"Ubicats a Madrid i Valladolid respectivament, Benito Rico i Fernando Caballero participen del meu negoci aquí de la mateixa manera que jo participo del seu allí."** En el cas d'Alfe, l'autonomia és total: **"Cadascú dirigeix i gestiona jurídicament i operativament un centre de producció, si bé els socis ens reunim tant vegades com calgui."** Des de la seva localització en plena falda de Montserrat, en Rafael disposa de l'ajuda de la seva dona, Rosa, directora administrativa de la firma, peça fonamental del negoci des del principi i mare dels seus dos fills, Óscar i María.

Rafael García insisteix que no es penedeix d'haver **"canviat seguretat per aventura"**, no en va ara mateix està al capdavant d'una **"de les empreses més importants del sector. Avui Alfe-Renta-Catalunya no està ubicada únicament a Esparreguera, sinó que també disposa d'una delegació a Castelló i una empresa participada a Andorra. A més de tot això, formem part d'una altra empresa pertanyent al mateix sector que té previst obrir delegacions a Girona i a Tarragona."** Fem només un cop d'ull als recursos d'Alfe: **"Les nostres instal·lacions principals, d'uns 20.000 metres quadrats aproximats, són les d'Esparreguera. És on treballa més del 70% del personal. A Castelló, la seu, de 5.000 metres, es troba en un entorn privilegiat. Al Principat d'Andorra, disposem de 2800 metres de terreny al costat de la carretera principal a Andorra la Vella."** En certa manera, es podria dir que aquest emprenedor va buscar la sort: **"Una de les causes de l'èxit de l'expansió d'Alfe és que la seva creació va tenir lloc en un moment magnífic per a la història d'aquest país. La fundació de la societat va coincidir amb la confirmació de Barcelona com a seu dels Jocs Olímpics i de Sevilla com a escenari de l'Exposició Universal de 1992. Ens vam trobar amb la perspectiva de quatre anys fantàstics per a l'economia espanyola i en particular per a la catalana."**

Seria un error, però, atribuir la bona salut d'Alfe a la conjuntura del moment en què va néixer. L'experiència i coneixements dels seus fundadors constitueixen la pareta mestra de la firma: **"Vam muntar la societat amb un capital social de cinc milions i avui disposem d'uns fons propis de mil milions. Hem seguit una política econòmica molt prudent, amb la reinversió de la pràctica totalitat dels beneficis. Hem volgut crear riquesa per continuar creant riquesa."** Aquesta prudència els va permetre, entre altres coses, **"superar la crisi de principis dels 90 sense més entrebancs dels raonables."** Per a en Rafael els èxits acumulats es basen en bona part en **"un creixement sostingut."** I és que al llarg d'aquesta dècada els homes d'Alfe han pres decisions molt encertades, com ara la de

potenciar l'activitat del lloguer, ajustant-se en tot moment a les necessitats del mercat. No obstant això, en Rafael sempre ha estat amatent a les necessitats del mercat per, des d'una òptica de màrqueting orientat al client, complaure'l.

Les empreses **"serioses"** especialitzades en el lloguer de béns tenen certes característiques comunes, entre elles el fet de **"disposar del millor producte per llogar, el que ha passat per més controls, el que té més garanties i més homologacions."** En darrer terme, aquesta contínua recerca del bo i millor no beneficia únicament el client, sinó també el mateix empresari: **"Una màquina que costi un 20% més acostuma a durar un 30% més."** Aquest empresari disposa d'un eficient equip de tècnics –**"Un 15% aproximat del total de la plantilla"**– que vetlla pel bon estat dels productes: **"Qualsevol màquina o eina que hagi passat per una obra es revisa i neteja abans de llogar-la a un altre client."** Respecte a la gamma de productes que ells en concret ofereixen, en Rafael esmenta un total de cinc línies **"gestionades independentment: el nostre és el món del prefabricats, les bastides, els encofrats, la maquinària i les portes metàl·liques. Acoblem, fabriquem, venem i lloguem."**

Amb un coneixement privilegiat del sector, en Rafael està en condicions d'expressar-se sobre la febre restauradora que sembla haver-se emparat de les poblacions catalanes: **"En aquest sentit, cal felicitar les administracions per haver estat capaces de fomentar iniciatives d'aquest tipus, no tan sols per motius de seguretat, sinó també per raons estètiques. Gràcies a aquest fet, els carrers de Barcelona ja no són els de fa deu anys."** Netejar la cara de les ciutats demana molts recursos, de vegades escassos, la qual cosa ha obligat a importar grans quantitats de materials de construcció de països com **"Alemanya, Itàlia, etc."**

Abans que el cuc es transformi en papallona, això és, abans que un immoble es restauri, els veïns han d'habituar-se durant mesos a la presència d'enormes balustrades al costat de casa. Aquest empresari d'Esparreguera surt en defensa del gremi constructor, tot reiterant que **"les coses no són tan fàcils de fer com pugui semblar al públic. Els problemes econòmics –especialment els impagats– poden esdevenir un obstacle per a la continuació de les obres. No podem oblidar, tampoc, que durant el període d'estiu moltes poblacions –sobretot les costaneres– obliguen a aturar les obres."** En aquestes circumstàncies, s'imposen els criteris pràctics: **"Desmuntar una bastida per tornar-la a muntar al cap d'un mes surt molt car."**

Tot això també ho saben molt bé els clients d'Alfe, la majoria d'ells constructors i promotors: **"Els nostres productes de mòduls prefabricats tenen aplicacions molt diverses. Fem refugis de muntanya, escoles, tanatoris, llars d'infants..."** És evident que el món del prefabricat té una presència destacada en la vida de qualsevol població, i en Rafael considera que caldria **"aprofundir en la legislació que la regula, posar-la a l'alçada de la que afecta la construcció in situ, per tal que hi treballi gent capacitada i amb una professionalitat acreditada."** Gent com l'equip d'Alfe, que en Rafael, un autodidacta nat, estimula perquè amplii la seva formació; un equip que treballa en **"un clima d'harmonia"**, al ritme de la batuta d'un home que considera l'empresa **"una suma de béns materials i humans."**



**“No em penedeixo
d’haver canviat seguretat
per aventura”**

Rafael García Contreras - Esparreguera (Baix Llobregat)